

Piotr Szukalski  
Instytut Socjologii  
Uniwersytet Łódzki  
pies@uni.lodz.pl



## **Funkcje ekonomiczne małżeństwa i rodziny**

Po dziś dzień rodziny i tworzone przez nie gospodarstwa domowe stanowią podstawowe jednostki gospodarcze, w których podejmowane są kluczowe z punktu widzenia sytuacji ekonomicznej każdego kraju decyzje odnośnie do „wyjścia na rynek” – rynek pracy z gotowością do sprzedaży własnej zdolności do wykonywania pracy oraz rynek dóbr i usług w podwójnej roli – sprzedawcy zasobów wytworzonych w rodzinnej firmie i przede wszystkim jako konsumenta.

Wspólne prowadzenie gospodarstwa domowego oznacza łączenie dochodów i wspólną konsumpcję, co pociąga za sobą wyrównywanie poziomu życia wszystkich domowników. Dokonująca się wewnątrz rodziny – najpełniej widoczna na przykładzie małżeństwa – redystrybucja zasobów poprawia zatem położenie tych w najgorszej na rynku sytuacji, tj. osób nie posiadających własnych źródeł utrzymania lub też mających niskie w porównaniu z innymi członkami rodziny dochody. A zatem redystrybucyjna funkcja rodziny jest jednocześnie funkcją ochronną.

Zamieszkiwanie w większej grupie związane jest również z możliwością korzystania z efektów skali. Przejawiają się one niższym kosztem wynajmu mieszkania dla rodziny w porównaniu z czynszem niezbędnym do opłacenia kilku lokali dla poszczególnych członków owej rodziny (wszak z niektórych pomieszczeń korzysta wiele osób – np. kuchni, łazienki, przedpokoju, niekiedy wspólnej sypialni), możliwością tańszego dokonywania zakupów dzięki nabywaniu większych opakowań (te zaś jak wiadomo są tańsze niż zakup tej samej co do masy ilości towaru w mniejszych opakowaniach), możliwością uzyskiwania większych rabatów czy promocji z uwagi na większą wartość wspólnych zakupów, czy oszczędnością wynikającą z tego, iż mieszkając pod wspólnym dachem wystarczy jeden komplet potrzebnych utensyliów zamiast kilku w przypadku zamieszkiwania oddzielnego.

W rezultacie efekt skali posiada bardzo pozytywne konsekwencje dla poziomu życia danej grupy, umożliwiając rodzinie konsumpcję na wyższym poziomie, niż byłoby to w przypadku łącznej konsumpcji poszczególnych członków rodziny zamieszkujących oddzielnie. Rezultat oddziaływania efektu skali brany jest pod uwagę w pracach ekonomistów i polityków społecznych poświęconych poziomowi życia, w postaci tzw. skal ekwiwalentności. Najczęściej przyjmuje się w nich, iż o ile środki niezbędne do zapewnienia minimalnej konsumpcji pierwszej dorosłej osoby w rodzinie równe są 1, o tyle owo minimum w przypadku drugiego i kolejnego dorosłego wynosi już tylko 0,7, zaś w przypadku dzieci 0,5 wartości bazowej.

Kolejna ochronna funkcja małżeństwa została znakomicie przedstawiona – choć bardziej jako pieśń przeszłości niżli znamię terażniejszości – przez G. S. Beckera, zdobywcę nagrody Nobla z dziedziny ekonomii i twórcę *new home economics*. Choć autor ten skupił się na opisie proces zaniku wartości specyficznego ze względu na płeć kapitału wnoszonego do małżeństwa przez kobietę i mężczyznę, z naszego punktu widzenia ważniejsze jest samo istnienie owych różnych dla kobiet i mężczyzn zasobów.

W społeczeństwach tradycyjnych istnieje wyraźny podział ról społecznych, jakie pełnić mogą – bez wywoływania dezaprobaty bliższych i dalszych członków wspólnoty, w której się żyje – przed-

stawiciele obu płci. Rolą mężczyzny jest wykonywanie pracy fizycznej – tak we własnej firmie (przede wszystkim z uwagi na poziom rozwoju w gospodarstwie rolnym i warsztacie rzemieślniczym), jak i poprzez wynajmowanie swej zdolności do pracy innym – w celu pozyskania źródeł utrzymania, materialnych środków zabezpieczających egzystencję rodziny, której jest głową. Tym samym mężczyzna określany jest terminem *bread-winner*, „ten, który zarabia na chleb”. Zadaniem kobiety jest natomiast – zgodnie z ideałem dosadnie wyrażonym znanym, niemieckim powiedzeniem  $3 \times K$  (*Kinder, Küche und Kirche* – dzieci, kuchnia i kościół) – sprawowanie pieczy nad ogniskiem domowym i zdrowiem domowników poprzez wykonywanie prac domowych niezbędnych do zaspokojenia potrzeb wszystkich członków rodziny. Z uwagi na słabość rynku pracy w społeczeństwach tradycyjnych kobiety mają przy tym nikłe szanse znalezienia zatrudnienia przynoszącego stały dochód, co zwiększa w ich oczach atrakcyjność wyjścia za mąż jako sposobu znalezienia stałego dopływu środków utrzymania. Z kolei niedorozwój sektora usług sprawia, iż niewielu mężczyzn jest stać na zakup na rynku usług, co podnosi wartość posiadania małżonki, dbającej o tak prozaiczne rzeczy jak wikt, opierunek, opieka w przypadku choroby czy wychowywanie dzieci.

W rezultacie w społeczeństwach tradycyjnych małżeństwo dzięki swym funkcjom ekonomicznym i opiekuńczym jest instytucją niezwykle atrakcyjną zarówno dla mężczyzn, jak i dla kobiet, zwłaszcza, iż dopiero ożenek/zamążpójście jest powszechnie akceptowanym momentem osiągnięcia dorosłości (a tym samym uwolnienia się spod władzy rodzicielskiej) i rozpoczęcia życia seksualnego.

Sytuacja zmienia się diametralnie wraz z postępowaniem procesu modernizacji społecznej, przede wszystkim w sferze rozwoju rynku jako miejsca spotkania się popytu i podaży na różnorodne dobra, w tym przede wszystkim na ludzką pracę. Z jednej strony, mamy do czynienia ze znaczącym wzrostem zapotrzebowania na ludzką pracę, a w konsekwencji również na pracę wykonywaną przez kobiety. Uzyskują one tym samym możliwość samodzielnego zdobywania środków do życia, bez konieczności uciekania się do instytucji małżeństwa. Oznacza to spadek wartości tradycyjnego kapitału wnoszonego do związku przez męża – zdolności do zarabkowania. Jednocześnie pamiętać należy, że kobiety znajdują zatrudnienie przede wszystkim w sektorze usług, którego rozbudowa doprowadziła do rozszerzenia asortymentu dostępnych na rynku usług i ich większej dostępności ekonomicznej. W rezultacie posiadający pracę mężczyzna nie musi dziś żenić się, aby mieć co zjeść, w co się ubrać i nie tonąć „w brudzie i smrodzie” w swym domu. Bez wątpienia wpływa to na zmniejszenie atrakcyjności tradycyjnego kapitału wnoszonego do małżeństwa przez kobietę. Dodatkowo ową atrakcyjność – z punktu widzenia obu płci – pomniejsza dostępność skutecznych środków kontroli urodzeń, rozdzielająca nierozzerwalną na wcześniejszych etapach rozwoju społeczeństwa triadę małżeństwo-seks-prokreacja.

Niemniej, pomimo wyraźnego z biegiem czasu zaniku wartości wspomnianego powyżej specyficznego ze względu na płeć kapitału wnoszonego do związku, współczesne związki i rodziny również dostarczają „wartości dodanej” swym członkom dzięki uzupełnianiu się umiejętności, wiedzy, zdolności jednostek tworzących owe grupy. Cecha ta zwana jest komplementarnością i może być zdefiniowana poprzez analogię do ekonomicznej teorii kosztów komparatywnych. Z ekonomicznego punktu widzenia najwyższą racjonalnością charakteryzują się te grupy, w których dochodzi do podziału pracy i jej specjalizacji. Poprzez wyspecjalizowanie się w jednej czynności osiągnąć bowiem możemy w niej wprawę, sprawiającą, iż wydatkujemy na nią mniej wysiłku niż „niefachowiec”. W efekcie dzięki podziałowi pracy i procesowi wymiany grupa dysponuje w sumie większą liczbą przetworzonych zasobów niż w przypadku braku specjalizacji. Zasada ta dotyczy również małżeństwa i rodziny. Dzięki „specjalizacji” poszczególnych ich członków potrzeby tej pierwotnej grupy są w rezultacie lepiej zaspokojone niż w sytuacji wykonywania przez wszystkich wszystkiego.

W rzeczywistości często mamy z przypadkiem łączenia się efektu skali i efektu uzupełniania się. Przykładowo, przygotowanie ciepłego posiłku zostawiamy w rękach tej osoby, która najszybciej i najdokładniej dzięki wprawie obiera warzywa, sami wykonując inne czynności, w których się „spe-

cializujemy”. Osoba przygotowująca posiłek czyni to szybciej jako „specjalista”, zaś czas, jaki poświęca na obróbkę żywności – zwłaszcza obróbkę termiczną – jest bez wątpienia w sumie krótszy niż czas, jaki musiałby być poświęcony przez kilka osób przygotowujących oddzielnie posiłki tylko dla siebie.

W rezultacie występowania zarówno efektu skali, jak i komplementarności podejmowanych aktywności osoby żyjące w rodzinie charakteryzują się wyższą stopą życia niż ich odpowiednicy zamieszkujący oddzielnie.

Jednakże z punktu widzenia funkcji ekonomicznych nie tylko dwie powyższe cechy rodziny mają pozytywny wpływ na poziom i jakość życia jej członków. Wart odnotowania jest również wpływ krewnych na zmianę struktury preferencji konsumpcyjnych, a przede wszystkim konsumpcji. Niejednokrotnie bowiem pod wpływem małżonka, rodzica, rodzeństwa zmieniamy naszą opinię odnośnie do sposobu, w jaki chcielibyśmy zaspokoić nurtujące nas potrzeby. Wpływ rodziny prowadzi do rzadszego odwoływania się do konsumpcji szkodliwej dla zdrowia (alkohol, narkotyki) i generalnie promowania konsumpcji w większym stopniu sprzyjającej rozwojowi indywidualnemu i grupowemu.

Rodzina i małżeństwo traktowane być mogą także jako swoiste przedsiębiorstwo, które różni się od zwykłej firmy działającej na rynku przede wszystkim tym, że wszelka alokacja zasobów dokonująca się w nich bazuje nie na zasadzie ekwiwalentności (tj. dążenia do równowartości i efektywności w kategoriach ekonomicznych), lecz na miłości i zaufaniu. Są to cechy, które sprawiają, iż zazwyczaj rodzina działa bardziej skutecznie i efektywnie niż zwykłe firmy prowadzące swą działalność na rynku. Przyjrzyjmy się zatem bliżej cechom, jakim owo rodzinne „przedsiębiorstwo” posiada, próbując je opisywać w kategoriach zalet i wad.

Specyfika rodziny jako „przedsiębiorstwa” polega na tym, iż wytwarzane w niej dobra w dużej części mają charakter niematerialny (miłość, szacunek, zaufanie), stąd też nie można zastosować ekonomicznych metod do oszacowania ich wartości. Dlatego też podstawowym celem istnienia rodziny jest nie zapewnienie optymalnej produktywności i zyskowności – jak ma to miejsce w przypadku prawdziwych przedsiębiorstw – lecz osiągnięcie „odpowiedniej” jakości życia poprzez „właściwą” alokację posiadanych i przetworzonych zasobów. Zasoby te posiadają przy tym różnorodny charakter – badacze rodziny wyodrębniają zatem znajdujące się w jej posiadaniu kapitały: genetyczny (dziedziczne predyspozycje), materialny (zasoby istniejące „fizycznie” i tytuły własności), kulturowy (kompetencje niezbędne do funkcjonowania w społeczeństwie), społeczny (relacje z innymi) i ludzki (zdrowie, wiedza, umiejętności, system wartości).

Większość rodzinnej „produkcji” ma charakter tzw. dóbr publicznych, co oznacza współwystępowanie niemożności wykluczenia członków rodziny z korzystania z wytworzonych pożytków (jak odciąć dziecko od miłości rodziców?), a jednocześnie z uwagi na charakter „produkcji” brak konkurencyjności względem korzystania z jej efektów (np. z dobrej opinii o rodzinie korzystają wszyscy jej członkowie naraz, niezależnie od ich liczby).

Przyjrzyjmy się podstawowym zaletom i wadom rodziny jako „przedsiębiorstwa”, w którym dokonywana jest wymiana dóbr i usług pomiędzy poszczególnymi jej członkami. Zaletami są: brak anonimowości, pełna informacja o transakcji, brak ryzyka moralnego, kontrola nad „kontrahentem”, długość trwania „kontraktu”, motywacja do wymiany, altruizm, lojalność.

W przeciwieństwie do transakcji dokonywanych na rynku, które w przeważającej większości są anonimowe, wymiana w ramach rodziny dokonywana jest zawsze ze znanymi sobie osobami. Tym samym jest ona wyraźnie spersonalizowana i powtarzalna, co i w warunkach rynku stanowi czynnik ułatwiający transakcję poprzez ustanowienie swoistej renomy kontrahenta. Ta ostatnia obniża zdecydowanie koszty transakcyjne, tj. poszukiwanie informacji o wiarygodności partnera i ustanawianie z nim dobrych relacji.

Rezultatem braku anonimowości i współzamieszkiwania jest posiadanie pełnej informacji o produkcji, technologii i koszcie produkcji, co również obniża wspomniane koszty transakcyjne.

Więź emocjonalna łącząca członków rodziny, powtarzalność i nieuniknioność występujących transakcji są czynnikami, dla których w wymianie w ramach małżeństwa i rodziny brak jest w zasadzie ryzyka moralnego, tj. skłonności do podejmowania bardzo ryzykownych działań, które co prawda mogą być dla danej jednostki bardzo korzystne, lecz które obciążone są zazwyczaj dużymi kosztami dla innych.

Brak ryzyka moralnego wynika również po części z faktu wysokiej kontroli, jaką nad jednostką mają inni członkowie jej rodziny (wynika to zarówno z powtarzalności, jak i pełnej informacji), którzy mogą presją moralną zmusić ją do takiego a nie innego zachowania.

Wyraźną różnicą rodziny jako firmy w porównaniu z przedsiębiorstwami rynkowymi jest długość okresu, na jaki zawierana jest wewnątrzrodzinna „umowa”. Tradycyjnie w społeczeństwach przeszłości zdarzeniem kończącym ów „kontrakt” była śmierć. Choć obecnie ekonomiczne więzy rodzinne wyraźnie uległy rozluźnieniu, zaś zdarzeniem kończącym jest coraz częściej rozwód, przeprowadzka w dalekie strony lub świadome oderwanie się od najbliższych, wciąż wewnątrzrodzinny „kontrakt” jest z definicji długookresowy. Podkreślam, „z definicji”, co znajduje swój wyraz choćby w „i nie opuszczę Cię aż do śmierci” czy marzeniach o związku opartym na miłości „do grobowej deski”.

Różna jest też motywacja do dokonywania wymiany. W przypadku firmy rynkowej, jak i pojedynczych podmiotów działających na rynku, motywacją do działania jest chęć zysku, tj. zwiększenie własnej konsumpcji i własnego dobrobytu. W przypadku rodziny czynnikiem zachęcającym do podejmowania wymiany jest przede wszystkim chęć podniesienia poziomu życia i jakości życia całej grupy, czyli dobrostanu rodziny. Z uwagi na długookresowość wymiany (wynikającą choćby z tego, iż para małżeńska chcąc wychować i wykształcić wspólne dzieci, musi zakładać prowadzenie „rodzinnego przedsiębiorstwa” przez przynajmniej 18-25 lat) inna jest perspektywa czasu, w której oceniana jest zyskowość różnorodnych działań, w tym przede wszystkim inwestycji. W zdrowej rodzinie w efekcie występuje większa, niż ma to miejsce w warunkach rynkowych, skłonność do dokonywania inwestycji długookresowych.

W rezultacie uwzględniania przez rodzinę interesu poszczególnych jej członków i tego, iż na bazie uczuć i poczucia odpowiedzialności za innych często godzimy się na nieekwiwalentną wymianę z naszymi najbliższymi, „rodzinni przedsiębiorcy” kierują się przede wszystkim altruizmem w relacjach wewnątrzrodzinnych, choć w przypadku stosunków pozarodzinnych dominuje interesowność.

Ostatnią zaletą, o której chciałbym powiedzieć, jest lojalność wobec członków rodziny oznaczająca brak poszukiwania (poza chęcią założenia przez dorosłe potomstwo własnego małżeństwa) alternatywnych „kontrahentów”, choćby nawet proponowali wymianę na lepszych warunkach. Cecha ta sprzyja długoterminowości wymiany w ramach małżeństwa i rodziny.

„Przedsiębiorstwo rodzinne” posiada jednak i pewne ułomności w porównaniu do firm działających na rynku, a mianowicie: „naddobrotliwość”, wrażliwość na konflikty wewnętrzne, kryterium doboru „pracownika”, wrażliwość na długookresowe zmiany modelu demograficznego rodziny.

W pierwszym przypadku chodzi o to, iż bardzo często spoiwo rodziny – miłość i poczucie obowiązku wobec innych – sprawia, iż w przypadku przewinień związanych z nierzetelnym wykonaniem „kontraktu” dostępne sankcje nie są wykorzystywane. Może to prowadzić do wykorzystywania przez świadomych tej słabości rodziny jej członków do mniej sumiennego wykonywania przypadających nań obowiązków.

Inną wadą rodziny jako przedsiębiorstwa jest jej wrażliwość na konflikty – zarówno te drobne („pyskówki”, niedomówienia), jak i przede wszystkim te poważniejsze (spowodowane agresją, alkoholizmem, zdradą), prowadzące do rozvodu i wyprowadzenia się. Drobne kłótnie obniżają jakość niezbędnej współpracy. Poważne problemy wręcz prowadzą do zaniku „rodzinnego przedsiębiorstwa”, a w konsekwencji do zaniku wszystkich korzyści z tym przedsiębiorstwem związanych.

Różnicą na niekorzyść z ekonomicznego punktu widzenia pomiędzy rodziną a działającą na rynku firmą jest również kryterium doboru „pracowników”. W warunkach rynkowych jedynymi kryteriami



są kompetencje pracowników i ich chęć do wykonywania danej pracy. W przypadku rodziny kryteria są inne. O ile częściowo obie powyższe cechy można jeszcze znaleźć w przypadku zakładania firmy zwanej małżeństwem (dobierając życiowego partnera bierze się w jakimś stopniu pod uwagę jego produktywność), o tyle nie działają one wcale w przypadku „przyjmowania do pracy” dzieci.

Ostatnią, wartą wzmianki wadą jest wrażliwość na długookresowe tendencje demograficzne, których najważniejszym symptomem jest zmniejszająca się wielkość rodziny – efekt mniejszej skłonności do posiadania potomstwa. Prowadzi to do większych trudności z dokonaniem podziału pracy (im mniej osób, tym mniejsza szansa znalezienia kogoś naprawdę dobrego w danej aktywności).

Odwołując się do powyższych zalet i wad rodziny w porównaniu do firm rynkowych, w zasadzie powiedzieć można, iż odnoszą się one do każdej formy życia małżeńsko-rodzinnego, w tym i do tych „alternatywnych”. Niemniej w przypadku nietradycyjnych form rodziny mamy do czynienia bardzo często z niedookreślonością praw i obowiązków, połączone często z brakiem definiowania związków pomiędzy partnerami jako z definicji dożywotnich. Wspomniana niedookreśloność praw i obowiązków oznacza, iż w przypadku związków niezalegalizowanych, związków homoseksualnych, rodzin zrekonstruowanych (tj. ponownego małżeństwa mieszkającej ze swymi dziećmi wdowy (wdowca) lub rozwiedzionej (rozwiedzonego)) brak jest jasno sprecyzowanych reguł postępowania z członkami rodziny. Reguły takie w życiu codziennym ułatwiają „odpowiednie” zachowanie się, bez konieczności „roztrząsania” jego różnych możliwych wariantów. Uwaga o braku reguł co prawda dotyczy przede wszystkim dalszej rodziny (kim jest dla mnie ten chłopak, z którym moja córka mieszka bez ślubu od 5 lat?), lecz w przypadku związków osób tej samej płci oraz rodzin zrekonstruowanych dotyczy bezpośrednio relacji między życiowymi partnerami w pierwszym przypadku, między „nowym” rodzicem a dziećmi w przypadku drugim.

W rezultacie owa niedookreśloność praw i obowiązków zapewne przekłada się na mniejszy zasięg ekonomicznych przewag życia razem w nietradycyjnych formach rodzinno-małżeńskich w porównaniu z tradycyjną rodziną i małżeństwem.

Posiadanie rodziny posiada pozytywne efekty nie tylko dzięki efektom skali i komplementarności świadczonych sobie nawzajem usług i dostarczanych dóbr, lecz również ze względu na swój walor ubezpieczeniowy.

W przypadku funkcji ubezpieczeniowych rodziny ważne jest – występujące dzięki łączeniu źródeł utrzymania – rozproszenie ryzyka utraty dochodów wskutek bezrobocia czy złego stanu zdrowia lub ryzyka ograniczenia dochodów związanego ze zmianą miejsca lub warunków pracy. Współcześnie w zdecydowanej większości przypadków oboje małżonkowie są aktywni zawodowo. Niekiedy pracują również i inni członkowie rodziny – np. mieszkające z rodzicami przed pełnym usamodzielnieniem się dorosłe dzieci. Wówczas rodzina dysponuje dwoma lub więcej źródłami dochodów. W przypadku gdy jeden z domowników traci dotychczasową pracę, nie może jej wykonywać ze względów zdrowotnych, bądź ze względów na restrukturyzację zatrudniającej go firmy dostaje niższe wynagrodzenie, łączenie dochodów okazuje się pełnić funkcje ubezpieczeniowe. Można bowiem odwołać się automatycznie do zasobów wypracowywanych przez pozostałych domowników, którzy zdają sobie sprawę, iż w sytuacji utraty przez nich źródła utrzymania też mogliby liczyć na wsparcia innych. W efekcie rodzina staje się pierwszym źródłem pomocy w sytuacji redukcji dochodów, umożliwiającym również i w przypadku odwołania się do pomocy publicznej przeżycie okresu, jaki w nieunikniony sposób upływa pomiędzy chwilą utraty zarobków a momentem uzyskania wsparcia ze strony instytucji publicznych.

Dzięki wspomnianemu wcześniej rozproszeniu ryzyka rodzina dostarcza wsparcia materialnego i emocjonalnego również w innych, różnorodnych sytuacjach kryzysowych, np. chorobie czy w przypadku bycia ofiarą przestępstwa. Za każdym razem korzystamy z tego, iż jesteśmy członkiem grupy, w przypadku której występuje nikła szansa zaistnienia tego samego niekorzystnego zdarzenia w tym samym czasie. Jeśli nawet niekiedy zdarzenie wystąpi w tym samym czasie (np. wszyscy w domu chorują na grypę), zazwyczaj różny jest stopień dolegliwości, a niekiedy również i rozkład zdarzenia

w czasie (nie wszyscy zatem przechodzą przywołaną grypę równie ciężko, a poza tym nie wszyscy na nią zapadają dokładnie w tym samym czasie).

Z uwagi na wspomniane wcześniej moralne zobowiązanie do odwdzięczenia się członkom swej rodziny – przede wszystkim rodzicom – choćby po wielu latach za okazaną wcześniej pomoc, można powiedzieć, że kolejną zaletą rodziny jako instytucji ubezpieczeniowej jest możliwość „wykupienia” w niej wyjątkowo długoterminowej polisy. W rezultacie dzięki rodzinie występuje również rozproszenie ryzyka w czasie – możliwość zabezpieczenia się w tym okresie życia, gdy ma się dostęp do różnorodnych zasobów („wiek męski, zwycięski”), przed tymi etapami życia, w której wystąpić mogą różne deficyty (przede wszystkim „czwarty wiek”, czyli późna, naznaczona niepełnosprawnością starość).

\* \* \*

Ekonomika rodziny to temat bardzo rzadko poruszany w polskiej literaturze, tymczasem z punktu widzenia większości Polek i Polaków zdecydowanie ważniejszy niż inne ekonomiki, gdyż „bliższy ciała”. Najczęściej nie umiemy wykorzystywać kategorii wypracowanych przez ekonomię do analizy małżeństwa i rodziny, co po części wynika z odmiennej podstawy występujących relacji – więzi innej niż tylko czysta wymiana. Niemniej wydaje się nie tylko intrygujące, ale również i użyteczne, wykorzystywać ekonomiczne podejście do opisu funkcjonowania polskich rodzin. Umożliwia to bowiem – przynajmniej w przypadku niektórych rodzin i niektórych sfer ich działania – lepsze zrozumienie wewnętrznych i zewnętrznych interakcji.

#### **Literatura:**

Ekert-Jaffé O., 1997, *La famille est-elle un bon assureur?*, „Problemes Economiques”, nr 2.537

Ermisch J. F., 2003, *An economic analysis of the family*, Princeton University Press, Princeton

Giza-Poleszczuk A., 2005, *Rodzina a system społeczny. Reprodukacja i kooperacja w perspektywie interdyscyplinarnej*, Wyd. UW, Warszawa

Szukalski P., 2013, *Małżeństwo: początek i koniec*, Wyd. UŁ, Łódź, 204 s., <http://hdl.handle.net/11089/16165>